13 | 公开演讲：用故事吐露你的观点

2021-07-26 涵柏

《讲好故事》

课程介绍 >

讲述：正霖

时长 20:17　大小 18.58M

你好，我是涵柏。

今天继续我们的故事旅程。在这一讲里，我们将从职场转向演讲。我们都知道演讲是表达观点、影响别人的常见方式，是说服传播中最重要的一种手段。

而在演讲稿中，通过故事来包装你的观点再常见不过了，这节课我们就从一个演讲故事开始。乔布斯在斯坦福大学毕业典礼上的金句：“stay hungry, stay foolish”几乎家喻户晓。乔布斯在这次演讲中讲了三个故事，其中第三个故事对我的触动非常大。

乔布斯的故事

乔布斯在演讲稿中回忆了一件往事，他自己一年前被诊断得了癌症，胰腺上长了一个肿瘤。他描述道：“我当时甚至都不知道胰腺是什么。医生告诉我那很可能是一种无法治愈的癌症，我还有三到六个月的时间。我的医生建议我回家，整理一切。在医生的辞典中，这就是‘准备死亡’的意思。意味着你要把未来十年对你小孩说的话在几个月里面说完；意味着把每件事情都搞定，让你的家人尽可能生活得轻松点；意味着你要说‘永别了’”。

紧接着他开始描述**细节**，“我整日都想着那诊断书的事情。后来有天晚上我做了一个活切片检查。”这个检查是怎样的呢？乔布斯说得很细：“他们将一个内窥镜伸进我的喉咙，穿过胃，到达肠道，用一根针在我的胰腺肿瘤上取了几个细胞。我当时是被麻醉的，但是我的妻子告诉我，那些医生在显微镜下看到细胞的时候开始尖叫，因为发现这竟然是一种非常罕见的可用手术治愈的胰腺癌症。”

乔布斯接着感慨地说：“那是我最接近死亡的时候。死亡对我来说，曾经只是一个有用但是纯粹知识上的概念，经历过这次的生死考验，我现在可以更肯定一点地对你们说，没有人愿意死。即使人们想上天堂，人们也不会为了去那里而死。但是死亡是我们每个人共同的终点，从来没有人能够逃脱它。”

在故事的最后，乔布斯点出了**故事主题**：“你们的时间是有限的，不要浪费在重复别人的生活上。不要被教条束缚，那意味着会和别人思考的结果一块儿生活。不要让别人的意见淹没掉你自己内心的声音。”

演讲故事所具有的特征

我们来简单分析下这个故事，总结下适用于演讲中的故事具有哪些特征。

第一，演讲中最好讲自己亲历的故事，这也是我们常说的“现身说法”。亲历的故事往往能够更加让听者信服，也更容易让别人效仿。

我曾经听过我一个朋友的演讲，她在演讲中分享了一个亲历的故事令我印象十分深刻。

在她小时候，她的妈妈是个小提琴演奏者，坚信自己的孩子也能拉好小提琴。于是她妈妈给她买了小提琴，并且为了提醒她要多练习就把琴摆在她的卧室。她很不喜欢拉小提琴，却不敢给妈妈说。只好在拉琴时无声抗议，做出各种不情愿的表情，拉的时候也三心二意。

一天，她和妈妈正在客厅里看电视，突然听到自己卧室那头传出“咔嚓”的巨响。她和母亲跑到卧室，一眼瞧见小提琴被父亲扳成了两半。母女俩一脸震惊地望向父亲，父亲很平淡地说：“既然你拉得这么不开心，还要这鬼玩意干嘛。”她父亲的那句话，很好表达了不言自明却常常忽视的观念：**在生活中享受乐趣。**

你需要记住，任何价值观念如果不能在人们的生活中体现出来，不能为我们所实践，那它就没有意义。**讲述亲身经历的故事，最能打动人心。**

第二，演讲中应该以人的故事为主。我曾经作为评委去参加一个演讲比赛，在比赛中有一个选手的演讲词中用了很多故事，但这些故事尽是些动物类型的寓言故事，很少有人的身影。寓言故事并不是不好，但是会让评委觉得缺乏“生活气”。果不其然，他最后的演讲得分并不高。

对于演讲的故事选择，**我的建议是如果你自己经历的故事没有合适的也无妨，可以退而求其次，讲身边朋友的故事，再没有合适的，再讲别人的故事。**但总归来说，还是应该多讲讲关于人的故事。

第三，相比于其他场合的应用，演讲场合所讲的故事更需要细节。这是因为，演讲往往面对的是几十人甚至上百人。如果没有细节，你很难让这么多听众沉浸其中。要知道，情绪是会传染的，特别是在公众场合，情绪更容易传染。所以在演讲中，我们要靠充分的细节，让听者有种身临其境的感觉。

想必你也注意到了，乔布斯在讲自己得癌症的故事的时候，对医生的检查过程讲得很详细。为什么呢？因为这样才容易有代入感。你想想看，当一个人站在我们面前说到：“将一个内窥镜从我的喉咙伸进去，通过我的胃，然后进入我的肠子，用一根针在我的胰腺上的肿瘤上取了几个细胞。”

这么一说，你在脑海中自然会形成相应的画面，跟着演讲者的节奏走，不知不觉中也会慢慢地接受演讲者的观念。

除了这三个基本特点，演讲中包含的故事往往具有一定的幽默性。这个比较好理解，你可以尝试在掌握这三个基本特点的基础上，往你的故事里多加一些幽默的元素。

接下来，我们就进入到实操层面，分享一些在演讲中运用故事的方法和技巧。

演讲开头讲故事

第一种就是在演讲开头讲故事。

很多人大概都有类似的感觉：演讲开场是“观众注意力的最高峰”。有研究表示，演讲的前一两分钟（有的甚至 10 到 20 秒），是观众参与程度最高的时刻。

要想在这短短的一分钟内抓住听者的耳朵，讲故事毫无疑问是个很不错的方法。就我见过的演讲稿中，我归纳起来，开头讲故事效果好的一般有两种：

讲自己的一段经历；

讲一个实验。

无论是哪种故事的开头，都有这么两点需要注意：故事要有趣以及故事要和演讲主题有关。具体来说，在演讲的开头讲故事都有哪些技巧呢？

展现你过去的糗事

技巧一：自曝过去的生活经历，提出贴近观众感兴趣的问题。

不知道你有没有听过黄西的脱口秀，他讲脱口秀很喜欢将自己的经历带入到段子中巧妙演绎出来。如果我们仔细看他段子中的经历，大多都是过去的糗事。

有一次我去看他的演讲，我记得他就是通过自曝糗事的经历作为开头的，这个经历后来他在《有梗》这本书中又写了进去，他在这场演讲的一开头是这样说的。

> 有的俱乐部要求每一位新手必须得带两位以上的观众来才能登台演出。当时我在波士顿人生地不熟，最开始是带着太太去。有的时候因为太太工作去不了，我就大雪天站在俱乐部的门口问路过的人：“你想看喜剧演出吗？”
>
> 如果他们同意，那我就继续接着问：“你进去以后能不能说是来看我演出的？”有些人表示同意，有些人则明确拒绝。而这样遭到拒绝的情况几乎每天都在重复发生。
>
> 每一次演出结束后，我都告诉自己，明天再也不做这没面子的找观众的工作了。但是第二天，我又一如往常卖命地找愿意看我表演脱口秀的观众。

> 而这样找观众的工作我一坚持就是好几年。
>
> 人在面对困境的时候可以选择哭，也可以选择笑。这个问题看上去很简单。仅凭直觉，几乎所有人都觉得应该选择笑。但实际生活中，为什么我们很多时候不选择笑呢？

像这样放在开头的故事，就特别能够拉近听众的距离，吸引他们的注意。**自曝糗事从说服传播的角度上来讲，就是为了让听者觉得站在台上的人跟我是一样的，他也是会犯错的人，而不是神。**

追溯小时候的场景

技巧二：追溯小时候的场景，拉近与观众的距离，引发共情。

我在一场有关什么是人性的演讲中，有一个后来听者反馈不错的开头。我在开头是这样说的。

在我还是一个孩子的时候，每到夏天晚上做完作业，我常常和父母坐在客厅的地板上，穿着背心，吃着西瓜，看着中央八台。那时，八台特别喜欢放一些海外剧，尤其是韩剧。我记得，我和父母看过的第一部韩剧就是《蓝色生死恋》。

（停顿下）我看台下有朋友流露出了鄙夷的脸色，心里估计在说，这剧多狗血啊。可你别小看这种泡沫剧啊，当时的收视率可不低。不仅父母看得津津有味，那时才 11 岁的我，居然还入迷了。后来随着年龄的增长，我已经很少看韩剧了，但心里始终有颗疑问的种子：那个夏天，我到底是被剧里的什么迷住了？

这里需要特别注意的是，我们存在说者和听者的认知差异，如果下面的听者和你辈分差了两三代，你还用你小时候的故事，就不妥了。

制造意外的故事

技巧三，制造意外的故事。

仔细想想，在生活中，我们往往会被别人的谈话中的哪些东西所吸引？答案当然有很多，但我想其中的一种，一定是我们所不知道的奇闻怪事。

既然我们观察到了这种现象，为什么不在演讲开头就使用出来呢。TED 中一篇名为《为什么我会喜欢“恶心”的东西》的演讲中，就用到了这个技巧，我们来感受下主讲人是怎么开头的。

> 你知道世界上第一例催孕药是用天主教修女的尿合成的，甚至与大主教也有关系吗？这是真实的事件。20 世纪 50 年代，科学家们发现当女人进入更年期时，她们的尿液中便开始出现含量极高的生殖激素。但有位叫布鲁诺·卢内费尔德医生想知道，他是否能将那些激素从尿液中分离，并用其帮助不孕不育的妇女们。
>
> 问题很明显：为试验这一想法，他需要搜集许多年长妇女的尿液。然而那绝非易事。他和他的同行获得了大主教的许可，从几百名年长的天主教修女那里收集了若干加仑的尿液。这样一来，他就将那些至今仍有利于妇女怀孕的激素分离了出来。虽然现在，这种生殖激素可以在实验室合成，并且也不再需要大量的尿液。
>
> 那么，为什么我要站在这里，向在座的各位精英讲述修女的尿液呢？事实上，我是一名总是痴迷于研究恶心事物的科学记者兼多媒体制作人。

好奇心是最好的老师，下面听众没有听到过的故事，没有在意的细节，都是我们制造意外的天然缺口。这也就是很多演讲喜欢用一个实验故事来做开头的原因。

不过，你在运用这个技巧时必须要注意，**这个故事得足够意外，意外到超乎很多人想象。**而且得保证这个故事没有人尽皆知，否则效果会大打折扣。

演讲过程中讲故事

聊完了演讲开头的故事，我们接下来看看在演讲过程中应该怎样去讲好故事。

我把我们在演讲过程中讲故事的技巧分为了三点，我们接下来分别进行学习。

讲故事前有路标

首先，在你讲故事前最好有个路标。当一篇文章从一个部分发展到另一个部分的时候，常常会使用一些标识性的句子或段落，我们称之为路标。

这些路标的目的和意义一方面是为了过渡到下一层意思，另一方面是为了提醒听者注意，我要揭示下一部分内容了。

路标简单的可以说：“关于某某某，我先跟你说个事，请你感受下”。复杂点的，可以结合前段部分的内容，用一句巧妙的话，引出后面的故事。

我举个例子，比如我要发表一个关于《成长是什么》的演讲。我前面都在讲学校是我们成长的地方。接着我就要过渡到一个具体的故事，来讲讲我从学校里收获的最大收益是什么。

怎么把这两部分衔接起来呢？我们可以设置一个路标，路标可以是下面这样的。

前面我们说了很多，学校是我们成长的地方。我常常在想，进入一所学校，我们享受到的是什么？知识？毕业证书？还是社团经历？但它们是最大的收益吗？我觉得不是，就像我自己，2010 年，在四川大学读新闻学的时候……

这就是通过问题引导的方式来设置路标，这种路标更容易让听者跟着你思考。

讲完故事亮观点

其次，讲完故事后，我们得把故事中试图传达的观点表达出来。常用的句式有下面这些：

听到这个故事，我的第一反应是什么样的；

回头看这个故事，有几点事实令我感到非常惊讶；

上面说的几个故事中的这些现象说明了什么；

这个故事大家都知道，但是很多人都没有追问一个问题；

面对这个问题，某人（故事里的主人公）的答案是什么；

这个故事（或者某人）给了我们一个新视角；

……

我之所以会把这些句式列在这里，因为这些都是口语化表达中最为常用，听起来也是最为顺畅的。

我来给你举一个罗振宇演讲的例子。在讲这个例子之前，我先输入一个观点，我经常听朋友说，某某某的演讲你也听啊，某某某的说法你也信啊。我这里说的某某某，当然是指被业界称之为大佬的人。

在一些场合，我曾经见过这些大佬，有些聊过两句，有些深入交流过。我每次听到朋友说这句，我会告诉他，是的，他们的有些观点有时候会有种居高临下的感觉，有些观点经不起推敲，但是我还是去听听他们的演说，因为我相信以自己的水平和能力，不至于被别人的观点带着走，况且别人确实有过人之处。

好了，我们回到故事。演讲中，罗振宇是这样说的。

> 施展老师给我讲了一个人的故事：他叫任泽忠，重庆丰都人，早年间离开老家，去东莞打工，入了家具这一行。
>
> 你看，这是中国人熟悉的老故事吧？1997 年，家具这个产业网络扩展到了越南，任泽忠也被公司派到了越南。2000 年，自己出来单干，还是做家具。这个网络又借助任泽忠，往前扩展了一点点。
>
> 然后这几年，他从老家又招呼了一大批亲戚朋友，把他们都带到了越南。这群人各自撑起了一摊生意，在任泽忠的基础上继续扩展，形成了一个小有规模的家具产业网络。当然了，他现在还经常要回广东见见供应商们、和他们喝喝早茶，因为这个网络是中国整个家具制造网络的自然溢出。
>
> 20 年的时间，中国制造这张网络，把任泽忠从重庆的丰都，网到了广东的东莞。随后，任泽忠和他的老乡们又把这张网络拱到了越南。
>
> 在 20 年前，任泽忠离开重庆老家的时候，他们村是镇里最穷的。如今已经是镇里的第一村。
>
> 施展教授告诉我，像任泽忠这样的，随着中国网络溢出到越南的人，能有几十万。他们在越南自称为：中国干部。
>
> 我们过去理解国与国之间的经济关系，都是“转移视角”，都在谈竞争、说输赢、就是资源有限，你多一点，我就少一点。但是施展老师给了我们一个新视角，你也可以把国

> 与国之间的经济关系，看成是一个网络。

注意我引用的最后一段，这就是很好地运用了我们上面总结的句式。

故事中需要有金句

最后，故事中最好有个金句，能让听者记住。金句往往是顺口、押韵的，并且能够触动人心。

比如我在这节课的开头所说的那个故事，故事中的父亲说：“既然你拉得这么不开心，还要这鬼玩意干嘛。”

仔细想想，这句话是值得玩味的，是呀，既然不开心，我为什么还要委屈自己呢？你可能会问，金句来自哪？在我看来，首先它得来源于生活；其次，要有意识地对生活进行概括。

我和实习生交流时常会谈到一个观点，其实到了 25 岁以后的年龄，我们的经历、看过的书、对生活的观察，这些东西已经足够多了，差的是什么呢？是总结。

我举个金句的例子，我们常常说社会中男女不平等的观念，讲了很多男女不平等的故事。很多人也很喜欢讲在家庭生活中妈妈得管吃管喝，而爸爸则是当甩手掌柜……想必我们每个人都有这样的感受，那怎么概括呢？

我听我朋友说过一句：“**为什么妈妈总要做超人，而爸爸只是人。**”我听到这句话的瞬间，第一感受就是被震撼了，是呀，这就是我们应该去总结的金句。

我再举个例子，这是我们一个编辑总结的。2020 年我们做了很多疫情的新闻稿子，写了很多故事，常常为生命的逝去所悲伤。有一天，我写完一篇稿子，突然听到编辑来了一句“**没有伤悲，哪来的慈悲？**”

我记住了这句话，我相信我在以后的演讲故事中，肯定会用到这些句子。所以，别忘了从生活中去吸收养分，那是最好的宝藏。

金句是对我们生活经历的高度凝练，我们要从生活中取材，读过的书、背过的文章、看过的电影，都是我们积累并总结出金句的好源头。想想看，当某人看完《西游记》的故事给

你说一句：“**使唐僧成为唐僧的，不是经书，是那条取经的路。**”你会有怎样的感受。

总结

好了，这节课就到这里，我们来总结一下这节课分享的内容。

显而易见，演讲是说服传播中最重要的一种手段。而在演讲稿中，通过故事来包装你的观点，再常见不过了。适用于演讲的故事一般有三种特征。

第一，最好讲亲历的故事，这也是我们常说的“现身说法”。亲历的故事往往能够更加让听者信服，也更容易让别人效仿。

第二，演讲中应该以人的故事为主，尽量不要采用寓言故事。因为对一个想要听演讲的人来说，他想听到的是关于活生生的人的故事。

第三，演讲场合所讲的故事，更需要细节，以给人身临其境的感觉。

接下来，我们分享了在演讲中讲故事的两种场景，分别是演讲开头和演讲过程中。

先说演讲开头，有这么 3 个常见的技巧：

自曝糗事的生活经历，提出贴近观众感兴趣的问题；

追溯小时候的场景，拉近与观众的距离，引发共情；

制造意外的故事，好奇心是最好的老师。

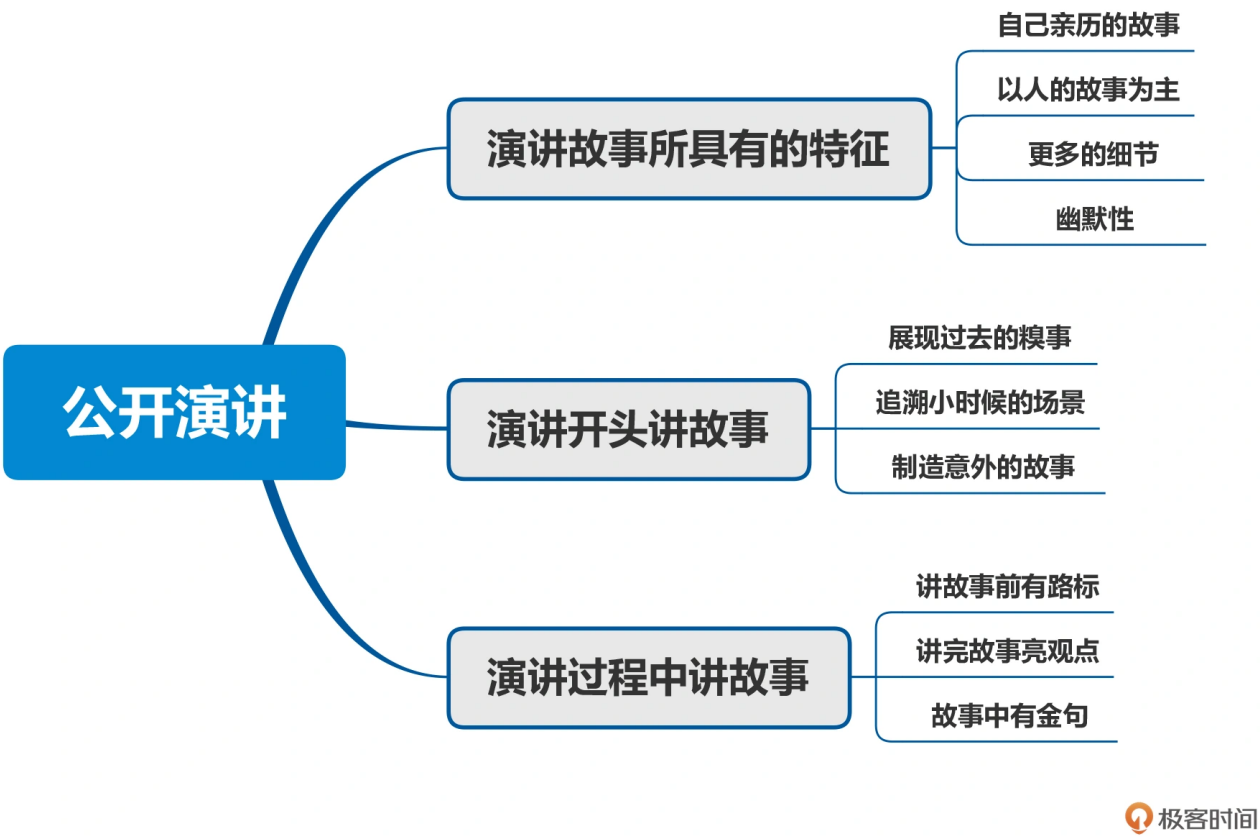
再到演讲过程中的讲故事技巧：

讲故事前，最好有个路标；

讲完故事后，记得把观点拿出来；

尽量让这个故事有金句。

希望这些技巧能够助你更好地包装你的演讲，让你的演讲观点直击人心。



作业

最后我给你布置了一个作业，请你以“疫情中你收获了什么”为演讲主题，设置一个故事放在开头，试试看本节课中所提到的方法，你一定会有所收获的。期待你的分享。

分享给需要的人，Ta订阅后你可得 20 元现金奖励

赞 0 提建议

© 版权归极客邦科技所有，未经许可不得传播售卖。 页面已增加防盗追踪，如有侵权极客邦将依法追究其法律责任。

上一篇 12 | 职场：用故事呈现你的职业价值

下一篇 14 | 产品运营：用故事包装你的产品

精选留言 (1)

写留言

进化菌 讲师
2021-07-26

对于我们程序员来说，大多数面临公开演讲的共同部分就是自我介绍了。
听过很多普通的自我介绍，说完就忘记了。而往往那些爆金句，爆料自己的糗事，往往让人喝彩、印象深刻。这跟公开演讲里的故事是一样的。

疫情中收获什么？这个漫长的疫情，真是让人好不痛快！每天都在期待着疫情结束。 ...
展开